

## LAMPIRAN

### LEMBAR ANGKET

Kepada Bapak/Ibu/Saudara responden yang terhormat,

Dalam rangka menyelesaikan tugas akhir di Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, kami memerlukan dukungan Bapak/Ibu/Saudara untuk mengisi kuesioner ini. Angket (kuesioner) ini dibuat untuk mendukung proses penilaian dan pengembangan Kopi Sae sebagai Pengusaha Kuliner.

Atas kesediaan Bapak/ibu/Saudara yang telah meluangkan waktunya dalam mengisi angket (kuesioner) ini, peneliti mengucapkan terima kasih.

#### Data Responden (Identitas Diri)

Nama :  
Jenis Kelamin : Pria/Wanita\*  
Usia : Tahun  
Asal(kota/daerah) :

**Pertanyaan-pertanyaan yang kami ajukan kepada Bapak/Ibu/Saudara tersebut dibawah ini.**

Berilah penilaian kondisi *Kopi Sae* saat ini berdasarkan pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan memberi tanda centang (√) pada salah satu pilihan angka dari 1 sampai 6, dengan penilaian 1 sebagai penilaian yang sangat kurang dan 6 adalah penilaian yang sangat baik, sementara nilai 2 sampai 5 berada diantaranya. ***Semakin ke kanan nilainya semakin baik, dan sebaliknya semakin ke kiri maka semakin kurang baik.***

Skala penilaian tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

1 2 3 4 5 6

Kurang baik ←-----→ Sangat baik

Berilah penilaian urgensi penanganan kondisi saat ini Kopi Sae berdasarkan pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan memberi tanda centang (√) pada salah satu pilihan angka dari 1 sampai 4, dengan penilaian 1 sebagai



2.	Pembatasan jam malam											
3.	Tidak adanya paket makanan & minuman untuk kalangan pelajar dengan harga terjangkau											
4	Pendapatan Kopi Sae perbulan turun dikarenakan adanya pandemi & pesaing											
5	Kurangnya promosi di media sosial dan media lain											

Berilah penilaian kondisi Kopi Sae saat ini berdasarkan pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan memberi tanda centang (√) pada salah satu pilihan angka dari 1 sampai 6, dengan penilaian 1 sebagai penilaian yang rendah sekali dan 6 adalah penilaian yang tinggi sekali, sementara nilai 2 sampai 5 berada diantaranya. ***Semakin ke kanan nilainya semakin tinggi sekali, dan sebaliknya semakin ke kiri maka semakin rendah sekali.***

Skala penilaian tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

1    2    3    4    5    6

Rendah sekali ←-----→ Tinggi sekali

Berilah penilaian urgensi penanganan kondisi saat ini *Kopi Sae* berdasarkan pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan memberi tanda centang (√) pada salah satu pilihan angka dari 1 sampai 4, dengan penilaian 1 sebagai penilaian yang tidak urgen dan 4 adalah penilaian yang sangat urgen, sementara nilai 2 dan 3 berada diantaranya. ***Semakin ke kanan nilainya semakin urgen, dan sebaliknya semakin ke kiri maka semakin tidak urgen.***

Skala penilaian tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

1    2    3    4

Tidak Urgen ←-----→ Sangat Urgen



### DOKUMENTASI







A	B	C	D	E	F	G	H	I
No.	FAKTOR EKSTERNAL	JUMLAH SKOR	BOBOT	RATING	SKOR NILAI			
	<b>FAKTOR EKSTERNAL PELUANG</b>							
1	Disetiap bulan pihak kopi sae menancurikan promo-promo Terbesar yang tidak akan membuat konsumen bosan dengan menu yang sama	100	0,111252	2,5	0,278130			
2	Facilities yang lengkap (wifi, vip room, toilet dan mobilva) di bandingkan oleh pesaing lain yang ada di sekitar kopi sae	100	0,112323	2,4	0,269575			
3	Lokasi yang strategis di pinggir jalan raya dan dekat dengan seblahan restoran lainnya	47	0,10370	2,5	0,2644			
4	Pihak kopi sae dalam rangka dasar akan berencana menambak cabang baru di wilayah sekitarnya	100	0,109091	2,5	0,272675			
5	Empuknya anak-anak muda yang mengenal cafe kopi sae dan menjadikan tempat berkumpul khususnya para generasi milenial saat ini	100	0,112323	2,4	0,269575			
	Sub total		0,549790		1,3643079			
	<b>FAKTOR EKSTERNAL ANCAMAN</b>						0,284122	
1	Banyaknya pesaing yang dengan konsep yang sama di wilayah kopi sae	77	0,053909	2,45	0,205724			
2	Pesaing kopi sae mempergunakan menu Paket makanan + minuman dengan harga yang cukup terjangkau serta koleksi pelaris dengan sistem pembayaran kartu pelajar KITA dan memiliki semua fasilitas dari pihak pesaing	80	0,027056	2,35	0,238016			
3	Harga menu yang di tawarkan pesaing kopi sae lebih terjangkau	40	0,058551	2,20	0,2292466			
4	Pesaing kopi sae cafe memiliki di depan D jalan sempit jalan 12 di masa pandemi ini	76	0,052870	2,45	0,2004456			
5	Pesaing kopi sae memiliki cabang lebih banyak dari pada cafe kopi sae ini sendiri	80	0,027056	2,35	0,238016			
	Sub total		0,449292		1,0601874			
	Total		1		2,4445			
SO		2,70046605						
WT		2,4222794						
ST		2,43887855						
WT		2,1561056						

	A	B	C	D	E	F	G
1	Faktor-faktor sukses kritis	Alternatif Strategi					
2		Bobot	Strategi 1		Strategi 2		
3			AS	TAS	AS	TAS	
4			Kekuatan				
5	Lengkapnya fasilitas yang dimiliki kopi sae, Wifi yang cepat, adanya mushola, adanya fasilitas toilet, Adanya ruang VIP room dilengkapi AC (khusus untuk meeting dan acara tertentu)	0,1089	4	0,435728	4	0,4357	
6	Memiliki produk/menu yang berbeda dengan produk pesaing seperti minuman boba & steak ikan dori yang tidak dimiliki oleh produk pesaing di sekitar kopi sae	0,1046	4	0,4183	2	0,2092	
7	Adanya event patuh protokol setiap jam 7 pagi dan jam 12 siang gratis teh hangat / kopi	0,1144	3	0,343137	4	0,4575	
8	Adanya aplikasi order lewat PlayStore memudahkan kita untuk memesan dan melihat menu yang kita pilih	0,1068	1	0,106754	3	0,3203	
9	Adanya live music/band pada hari tertentu	0,1111	3	0,333333	3	0,3333	
10	Kelemahan						
11	produk makanan yang di jual cukup mahal, sedangkan untuk minuman terjangkau	0,0871	3	0,261438	4	0,3486	
12	Dalam situasi pandemi saat ini pembatasan buka sampai jam 10 malam	0,0915	1	0,091503	1	0,0915	
13	Tidak adanya paket(makanan+minuman) hemat untuk kalangan anak sekolah dengan harga terjangkau	0,0948	1	0,094771	4	0,3791	
14	Disaat pandemi ini pendapat kopi sae perbulan turun setiap bulannya berbeda pada saat sebelum pandemi, omset pendapat kopi sae turun	0,0915	2	0,183006	1	0,0915	
15	Kurangnya promosi di medsos dan media lain	0,0893	3	0,267975	3	0,268	
16	Peluang						
17	Disetiap bulan pihak kopi sae memunculkan menu-menu Terbaru yang tidak akan membuat konsumen bosan dengan menu yang sama	0,1112	4	0,444928	3	0,3337	
18	Fasilitas yang lengkap (wifi, vip room, toilet, dan mushola) di bandingkan oleh pesaing lain yang ada di sekitar kopi sae	0,1123	3	0,336969	4	0,4493	
19	Lokasi yang strategis di pinggir dalam raya dan dekat dengan sekolahan maupun kampus	0,1058	1	0,10578	4	0,4231	
20	Pihak kopi sae dalam waktu dekat akan berencana menambah cabang baru di wilayah surabaya	0,1091	1	0,109051	1	0,1091	
21	Banyaknya anak-anak muda yang mengenal cafe kopi sae dan menjadikan tempat tongkrongan khususnya para generasi milenial saat ini	0,1123	3	0,336969	2	0,2246	
22	Ancaman						
23	Banyaknya pesaing cafe dengan konsep yang sama di wilayah kopi sae	0,084	3	0,251907	4	0,3359	
24	Pesaing kopi sae mempromosikan menu Paket makanan + minuman dengan harga yang cukup terjangkau untuk kalangan pelajar dengan syarat menunjukkan kartu pelajar/KTM dan mengikuti semua medsos dari pihak pesaing	0,0971	2	0,194112	1	0,0971	
25	Harga menu yang di tawarkan pesaing kopi sae lebih terjangkau	0,0883	4	0,353328	3	0,265	
26	Pesaing kopi sae (cafe kofibrik & depanji) buka sampai jam 12 di masa pandemi ini	0,0829	2	0,165758	2	0,1658	
27	Pesaing kopi sae memiliki cabang lebih banyak dari pada cafe kopi sae itu sendiri	0,0971	3	0,291168	2	0,1941	
28				5,125915		5,5322	
29							
30							



